



Dossier de presse

L'opérateur intermodal
qui développe les
infrastructures et les
services de déplacement
en véhicules électriques
en milieu urbain



Sommaire

1. Vision et Missions de WattMobile	3
1.1.Un constat – Une solution apportée	3
1.2.C'est enfin l'heure de l'électrique	3
1.3.Où et comment louer un Wattmobile	3
1.4.L'électrique sans contraintes	3
1.5.l'Intermodalité par Wattmobile	4
1.6.Wattmobile pour les Entreprises	4
2. Positionnement de WattMobile	5
3. Fiche technique	6
4. Success story	6
5. Charte Wattmobile	8
6. Partenaires	9

1. Vision et Missions de WattMobile

1.1. Un constat – Une solution apportée

Le constat : on circule mal en ville, on se gare difficilement, et les transports en commun ne vont pas partout à toute heure. Ajoutons à ces contraintes pratiques la pollution et le bruit.

WattMobile est née début 2010 avec l'idée de développer l'utilisation du véhicule électrique en ville en offrant un service souple, économique, complet : location de scooters et voitures électriques dans les gares, parkings du centre-ville, grands centres commerciaux, certains hôtels, centres d'affaires (dans le cadre des Plans de Déplacement (Inter) – Entreprises).

1.2. C'est enfin l'heure de l'électrique

Grâce aux derniers progrès sur les batteries et à l'opinion publique plus sensibilisée aujourd'hui qu'avant au développement durable.

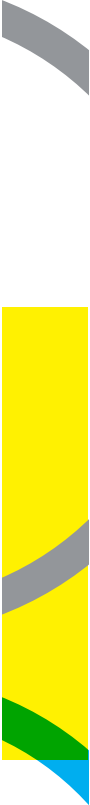
Les véhicules électriques proposés sont des **scooters et des vélos**. Les dernières générations de scooters équipés de batteries Lithium permettent une autonomie satisfaisante pour les déplacements urbains (50 km) ; quant aux **tricycles et quadricycles électriques**, nous sommes sur le point de les commercialiser.

1.3. Où et comment louer un Wattmobile

Des stations de location, avec guichet de location ou en libre-service, ainsi que des espaces de stationnement-rechargement, vont être situés aux endroits stratégiques des villes : Gares SNCF, gares routières, principales stations de transport en commun, centre d'affaires, centres touristiques, principaux parkings publics, centres commerciaux urbains.

1.4. L'électrique sans contraintes

Les principaux freins au développement du véhicule électrique sont le prix d'achat des véhicules et l'absence d'infrastructure de rechargement. Les services proposés par Wattmobile gommant ces 2 contraintes .



La formule de la location rassure les utilisateurs potentiels vis-à-vis des batteries. Celles-ci coûtent chères (presque 50% du prix pour un scooter) et via le système de location, le client sait qu'il n'a pas à se préoccuper des batteries, de leur durée de vie, de leur remplacement. D'ailleurs les fabricants de voitures électriques devraient proposer quasiment systématiquement le leasing batterie : cela permet de faire baisser drastiquement le prix d'achat du véhicule, et de financer la batterie chaque mois grâce aux économies de carburant dégagées.

1.5. L'Intermodalité par Wattmobile

Wattmobile développe des points de location – recharge dans les gares et parking pour faciliter la transition du transport en commun ou de la voiture vers le 2-roues électrique. Idéal pour se déplacer en centre-ville comme pour les petits trajets (exemples : de chez soi à la gare, de la gare au bureau, du bureau au centre commercial).

1.6. Wattmobile pour les Entreprises

Une offre pour les entreprises, dans le cadre notamment de leur **Plan de Déplacement Entreprise**, est mise en place pour proposer des **flottes de véhicules électriques** avec les infrastructures de stationnement et de rechargement sécurisées ; et les services associés.

Les mots clés à retenir : nouveaux véhicules électriques, ville, premiers-derniers kilomètres (Train + Wattmobile), intermodalité, location, auto-partage / libre-service, service de recharge (pour véhicules électriques).

2. Positionnement de WattMobile

Wattmobile fournit des **solutions innovantes de mobilité durable à destination de 3 populations** :

- 1- **les transporteurs**, qui peuvent proposer un service complémentaire à leurs clients et **d'autres opérateurs qui souhaitent fournir un service de mobilité de proximité à leurs clients** (centres commerciaux, chaînes d'hôtels par exemple),
- 2- **les entreprises et administrations** pour leurs flottes de véhicules et les déplacements de leurs salariés (dans le cadre des Plans de Déplacement Entreprises),
- 3- **le Grand Public** pour ceux qui sont sensibles aux arguments développement durable du véhicule électrique, qui recherchent plus un service de mobilité qu'un véhicule : où ils veulent, quand ils veulent, avec la solution des points de recharge, sans le risque lié à la pérennité de la batterie ou le surcoût de l'électrique à l'achat.

À noter que les 3 marchés se rejoignent : l'entreprise finançant une partie des coûts dans le cadre des PDE – PDA ou des déplacements professionnels, le salarié payant une part pour ses déplacements domicile travail ; le transporteur finançant un canal qui lui amène de nouveaux clients, ou pérennise ses clients existants.

L'innovation chez Wattmobile ne porte pas seulement sur les aspects techniques : véhicules ou borne intelligente (voir la fiche technique page suivante), **mais aussi sur les actions menées, les services proposés, les business model.**

Wattmobile est un « **intégrateur de services de mobilité** » : études des besoins selon les clients et les sites, sourcing des véhicules, financement, stations de recharge, service client, libre service (badges, planning de réservation), SAV. Wattmobile allie la souplesse d'un consultant en mobilité et la technicité d'un fournisseur de véhicules.

Wattmobile commercialise les nouveaux véhicules électriques pour **les petits déplacements: ville et premiers / derniers kilomètres** : parce que dans l'électrique, plus le véhicule est lourd plus il est cher et moins il va loin. Les petits véhicules électriques se branchent sur des prises standards (pas d'infra électrique spécifique), ils résolvent les problèmes d'embouteillages et de stationnement (villes & pôles inter modaux)

3. Fiche technique

Wattmobile soutenu par Oséo Innovation (organisme de soutien à la R&D en France) développe une « Borne intelligente » pour faire de **la gestion de flotte de véhicules électriques et de la location self-service** : quand les véhicules se connectent, les paramètres batterie remontent sur le site Wattmobile. Cela nous permet de faire de **la maintenance préventive, et du diagnostic à distance afin de suivre dans le temps la batterie** qui est complexe, fragile et représente plus de 40% du coût de revient d'un véhicule électrique, cette borne nous permet également de faire de la **location self-service** : visualisation temps-réel des véhicules et niveaux de charge, réservation, badges pour utiliser les véhicules.

4. Success story

Après une phase d'étude assez longue (technique, commercial, etc.), Wattmobile adopte délibérément une démarche « breakthrough » pour son lancement : ouverture avec la SNCF le **28 juin 2010 de la première agence de location de véhicules électriques dans une gare française à Marseille**. Au lieu de monter une boutique et d'essayer d'y faire venir les gens pour leur présenter nos nouveaux produits (véhicules), nous allons à leur rencontre, là où ils passent chaque jour par milliers. Et le sous-jacent stratégique est là : l'inter modalité (Wattmobile en gare) au cœur de notre vision. Les véhicules électriques complètent les transports en commun et la voiture (après la SNCF, notre 2^{ème} partenaire est Vinci) pour les petits déplacements.

- Mode guichet : depuis l'été 2010 kiosque de location de 2-roues électriques à la Gare de Marseille Saint Charles et depuis septembre 2011 à Paris gare de Lyon
- Mode libre-service : depuis juin 2011, location libre-service au Vieux Port à Marseille ; les clients visualisent et réservent les véhicules sur Internet, et ils badgent pour les utiliser



SNCF Gare St Charles Marseille



Vinci Vieux Port Marseille



Visite de Guillaume Pépy (à gauche sur la photo), PDG de la SNCF, sur le stand Wattmobile à la gare St Charles le 14 janvier 2011

Plusieurs expérimentations Entreprises (Plans de Déplacement Entreprises) lancées à ce jour :

- Station pour le personnel de ST Microelectronics sur le site du Rousset (20 KM d'Aix en Provence) : mai 2011
- Station pour le personnel et les clients d'Auchan Marseille : septembre 2011
- Station pour le personnel SNCF et les abonnés TER à la gare Saint Charles de Marseille : prévu au dernier trimestre 2011

Autres clients Wattmobile : Aéroport de Marseille, Etic groupe, Société Marseille Tunnel Prado Carénage (SMTPC), Maison de l'Emploi Marseille, Pole emploi Paca.

5. Charte Wattmobile

Les éco-héros roulent en Wattmobile ... et vous ?

Notre éco-héros est :

- (1) **Respectueux de l'environnement**, de la planète et plus localement il est fier de préserver l'air dans sa ville ; l'air qu'il respire, respiré par sa famille, par les autres ...
- (2) Au-delà de l'absence de pollution, **respectueux des autres** : contrairement à d'autres véhicules, les scooters électriques ne font pas de bruit, ils ne dérangent ni les riverains ni les piétons ; notre éco-héros est fier de ne pas déranger les autres en roulant sans faire de bruit
- (3) **Responsable** : il pourrait dépasser les 50 kmh mais il ne le fait pas souvent ; pour les autres et ... pour lui, car il sait que conduire à grande vitesse en ville c'est prendre des risques pour lui et en faire prendre aux autres
- (4) **Zen**, car d'abord il se fait plaisir en roulant sans bruit, sans vibrations : il a la sensation de surfer sur l'asphalte ! Ensuite parce que comme tous les autres 2-roues, il n'est pas prisonnier des embouteillages et il se gare facile, donc pas de stress
- (5) au-delà de l'absence de pollution et de bruit, notre éco-héros est **civique** : il roule «zen», notre éco-héros sait que les autres ne vont pas s'écarter sur son passage puisque personne ne l'entend, il roule à allure modérée ; il laisse passer les piétons qui attendent pour traverser ; il a conscience que les autres dans la circulation en ville donnent souvent le pire d'eux-mêmes en s'invectivant à la première occasion ... il veut montrer qu'une autre façon de se comporter est possible
- (6) **un leader d'opinion**, en avance sur son temps : il est l'un des premiers à passer à l'électrique, il se différencie pour la bonne cause, l'innovation dans le cas présent est réellement au service du progrès, le vrai progrès : celui qui tend à une vie meilleure, pour soi, les autres, tout le monde !

6. Partenaires

Wattmobile remercie ses partenaires :



- La Mutuelle des Motards, spécialiste de l'assurance 2 et 3-roues, assure la flotte Wattmobile et lui permet de proposer à ses clients une assurance tous risques avec une franchise (caution) réduite, et une assistance 24 h / 24 7 j / 7.



- La SNCF accueille déjà Wattmobile dans 2 grandes gares (Marseille & Paris gare de Lyon), et travaille plus généralement avec Wattmobile sur le concept de « voyage éco-mobile de bout en bout ». L'idée étant de fournir des services de mobilité complémentaires à ses clients.



- Vinci Park a remporté avec Wattmobile le Parkos d'Or 2011 pour le 1^{er} service en France de location *on demand* de scooters électriques (Marseille Vieux Port). Et Vinci Park étudie le déploiement de nouveaux points de recharge dans ses parkings parisiens pour accompagner l'arrivée de Wattmobile à Paris.